

TITRE

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

CHOISIR SON BAC À L'ICFA, UN TRIPLE AVANTAGE

- Obtenir un diplôme BAC reconnu au niveau national en 1 an
- Développer son expérience en étant rémunéré(e)
- Suivre une formation professionnalisante afin d'optimiser son insertion

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

OBJECTIFS

Former et qualifier des vendeurs conseillers commerciaux, autonomes, capables de collecter des informations pour concevoir des plans d'action commerciale, de réaliser des actions de prospection, de promouvoir, de conseiller, de vendre et de conduire des entretiens téléphonique en plateforme.

DURÉE / RYTHME

448h de formation réparties sur 5 jours de formation par mois, sur 1 an.

DATE DE DEMARRAGE

Octobre

PARTICIPANTS

- Alternant : Contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage
- Salarié en période de professionnalisation
- Salarié en CIF
- Financement personnel
- VAE

PRÉREQUIS

- Diplôme de niveau V (CAP), ou une seconde menée à son terme et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement
- OU 1 année d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur d'activité commerce-distribution et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

SANCTION

Titre certifié de niveau IV (Bac) inscrit au RNCP,

ÉLÉMENTS DE PROGRAMME

- Promouvoir, conseiller, vendre
- Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente
- Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme
- Réaliser des actions de prospection
- Le référentiel du diplôme de vendeur conseiller commercial est composé de **4 blocs de compétences et la prise en compte d'une pratique professionnelle pour les primo-apprenants**. Le diplôme peut être obtenu en formation continue et initiale:
 - Par blocs séparés
 - Dans son intégralité

EXEMPLES DE MISSIONS ...

- Conseiller et vendre
- Participer à la gestion des flux et approvisionnement
- Traiter des appels entrants / sortants
- Qualifier des fichiers clients
- Réaliser des actions de prospection téléphonique
- Appliquer le merchandising
- Tenir un poste de caisse
- Réaliser des actions de marketing direct

DEBOUCHES

- Conseiller(e) commercial(e)
- Assistant(e) commercial(e)
- Vendeur
- Téléconseiller



En partenariat avec :



Avec le soutien de :



ICFA / CAMPUS DE BORDEAUX
10 rue René Cassin
33049 BORDEAUX CEDEX

05 56 79 51 55
filieretires@formation-lac.com

L'ALTERNANCE, COMMENT ÇA MARCHE ?

Pendant 1 an, vous occupez un poste à raison de **25 % de jours de formation**. Vous préparez votre diplôme, tout en ayant le statut de salarié(e) et une **rémunération**.

Avec l'alternance, vous bénéficiez de :

- **une expérience professionnelle** en tant que salarié(e) pendant 1 an
- **une possibilité d'insertion directe** en entreprise en CDI à l'issue de la formation
- **une rémunération assurée** pendant la durée de la formation

LA RÉMUNÉRATION

Le statut de salarié(e) vous permet d'avoir une **rémunération** stable pendant la préparation de votre diplôme.

Cette rémunération varie selon votre âge et votre diplôme.

L'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Dès le début de la formation, vous êtes salarié(e) et passez 75% de votre temps en entreprise.

Les entreprises accueillant des personnes en contrat de professionnalisation bénéficient d'avantages fiscaux. Avec ce type de contrat, elles disposent d'un véritable salarié pendant 1 an et doivent vous aider à acquérir de nouvelles compétences professionnelles.

A l'obtention du diplôme, votre entreprise peut vous proposer une embauche définitive.

SUIVI INDIVIDUEL ET AUTONOMIE

- **Des classes à effectifs réduits** pour un meilleur apprentissage (mises en situations, cas pratiques ...)
- **Un accompagnement individuel en entreprise tout au long du parcours de formation** effectué par une coordinatrice
- **L'alternance de cours et de périodes d'encadrement personnalisé** pour répondre aux objectifs de chaque apprenant.

PRÉ-INSCRIPTION SUR
ICFA-TERTIAIRE.COM

ICFA
Tertiaire

CCI BORDEAUX
GIRONDE